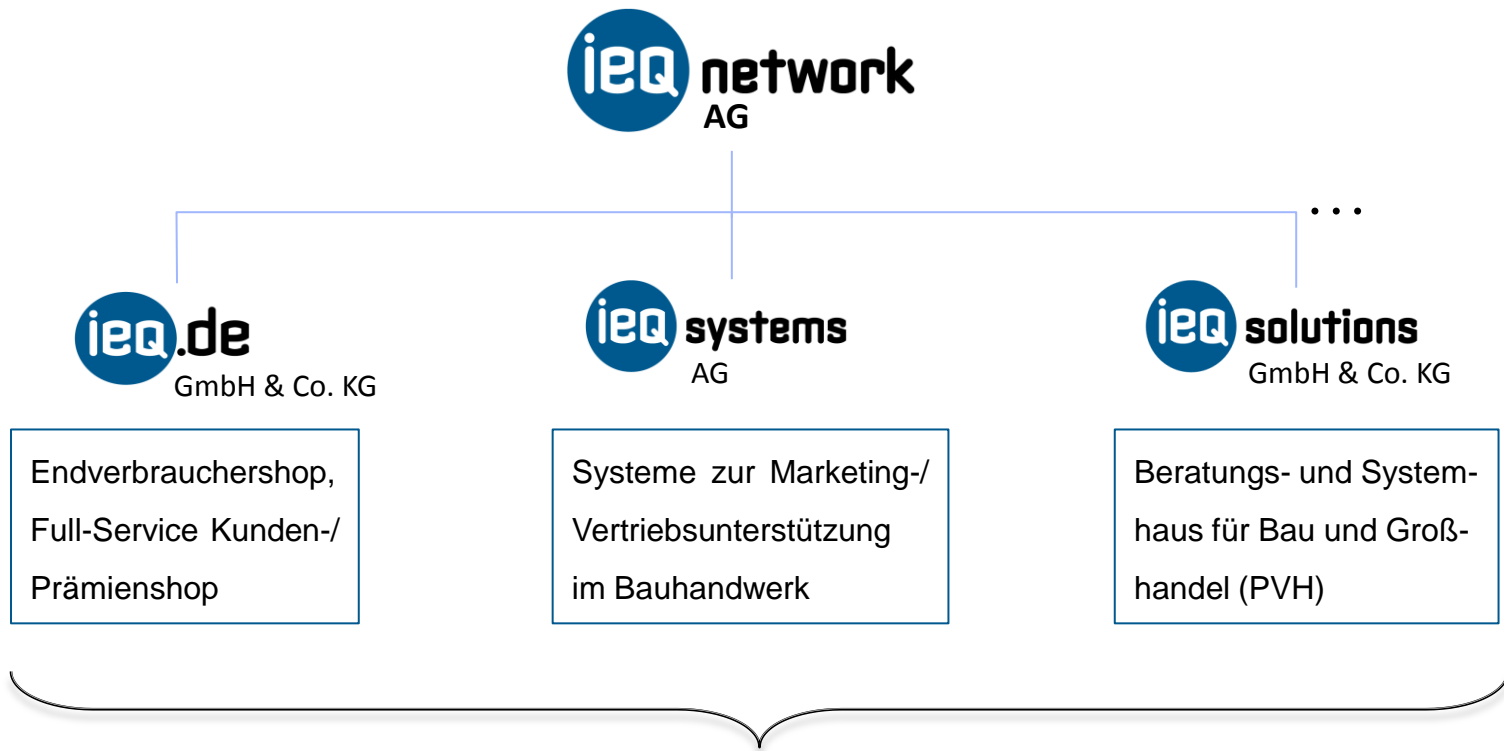




„CRM-Branchenlösung Bau“

Münster 2010

Die **ieQ-network AG** bündelt die Aktivitäten ihrer operativen Gesellschaften in der Baubranche. Somit verfügt die ieQ-network als Berater und IT-Dienstleister über tiefes Wissen in der gesamten Wertschöpfungskette „Bau“.

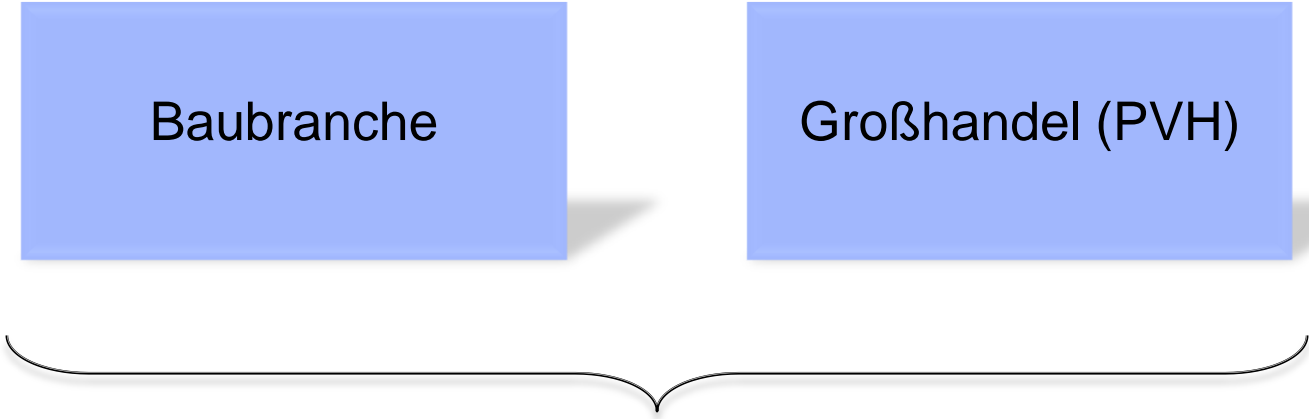


- Aktienkapital: 1,7 Mio. €
- Umsatz: ca. 6 Mio. €
- Mitarbeiter: ca. 100

Die **ieQ-solutions** ist ein Beratungs- und Systemhaus mit klarem Branchenfokus im Bereich Vertrieb und Marketing

Baubranche

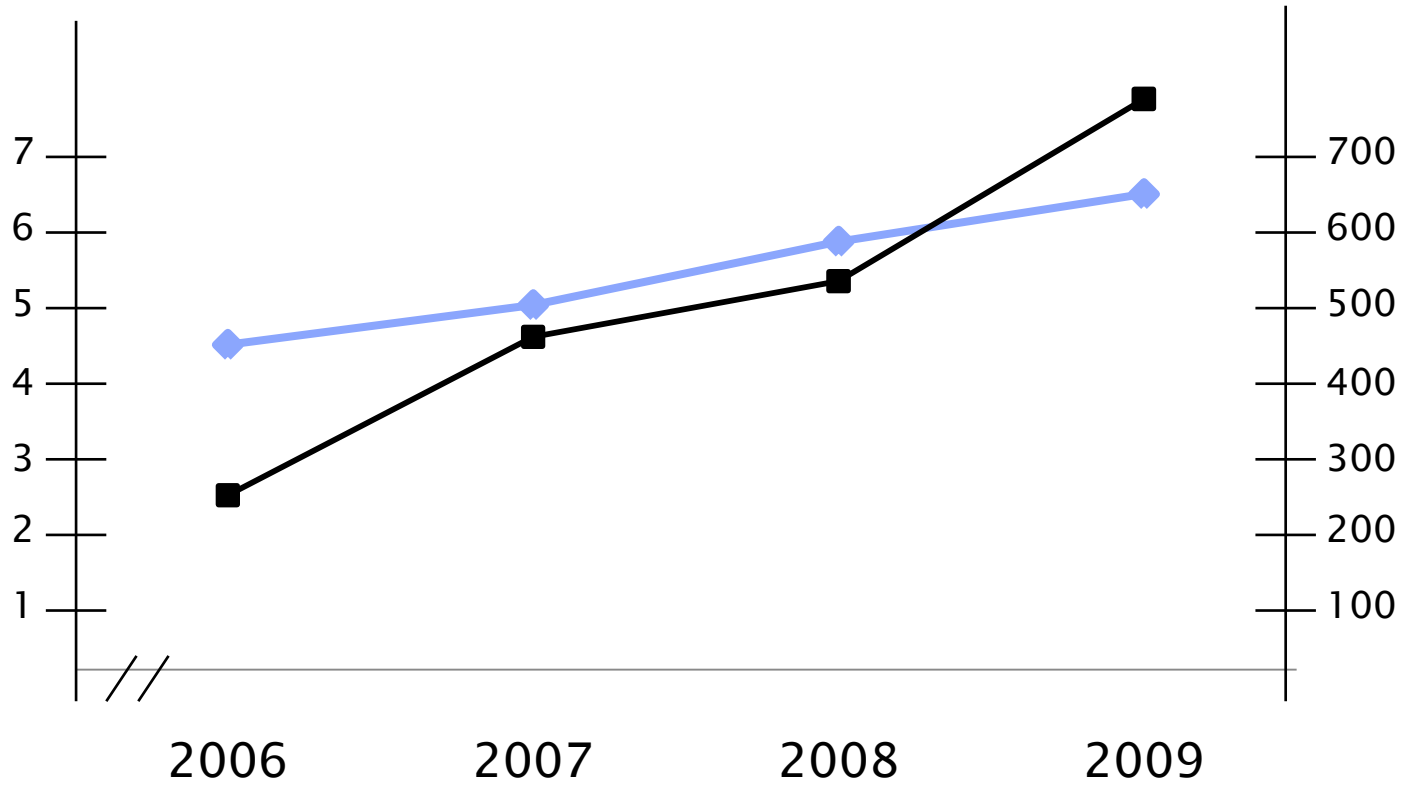
Großhandel (PVH)

- 
- Unternehmensberatung
 - CRM
 - e-Commerce
 - Internetbasierte Kundenbindungssysteme

Die ieQ-network AG: zukunftssicher aufgestellt

Gesamtleistung
(Konzern) in Mio.
€

Jahresüberschuss
(Konzern) in T€



Vorteile der **ieQ-solutions** als...



Independent Software Vendor (ISV):

- ▶ Einheitlicher Einsatz von Microsoft-Technologie
- ▶ Lösungen von ieQ entsprechen den Microsoft-Standards

Microsoft Gold Certified Partner seit 2006:

- ▶ Enger Austausch mit Microsoft
- ▶ Top Level-Support
- ▶ „CRM-Branchenlösungen“ sind mit dem Status „verified by Microsoft“ versehen

IT-Dienstleister:

- ▶ Klar definierter Branchenfokus
- ▶ Flexibles Team aus IT-Direktoren, Administratoren und Anwendungsprogrammierern
- ▶ Transparente Abläufe: Ihr Ansprechpartner bei ieQ bleibt immer die selbe Person – von der ersten Beratung über die Implementierung bis zum Support

Microsoft empfiehlt ieQ als Implementierungspartner für CRM-Projekte in der Bauindustrie

Microsoft Kleine und mittelständische Unternehmen

Deutschland | [Anmelden](#) | [Alle Microsoft-Prüfungen](#)

[p](#) [w](#) [i](#) [b](#) [i](#) [n](#) [g](#)

Effizienz und Kosten im Gleichgewicht
Perfektionieren Sie Ihr Kundenmanagement mit Microsoft Dynamics CRM

Passgenaues Kundenmanagement – mit Microsoft Dynamics CRM und unseren zertifizierten Partnern:

Wenn Sie schnell und einfach auf alle Informationen rund um Ihre Kunden zugreifen können, treffen Sie auch die besseren Unternehmensentscheidungen.

Denn mit einer umfassenden CRM-Lösung legen Sie den Grundstein für solide Kundenbeziehungen und erfassen beispielsweise alle relevanten Bauprojekte von der Akquisephase bis hin zum Richtfest auf einen Blick.

Mit dem schnellen Zugriff auf diese Informationen können Sie Ihre Vertriebsprozesse optimieren. Etwas durch Bearbeitungsregeln, automatisierte Weiterleitungen, Benachrichtigungen, Baugenehmigungen und Eskalationsprozeduren. So halten Sie Effizienz und Kosten im Gleichgewicht und steigern aktiv die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens.

Kontaktieren Sie noch heute einen unserer zertifizierten Microsoft-Partner. Das Microsoft Dynamics CRM Expertenteam in Ihrer Nähe freut sich darauf, Ihre Bekanntschaft zu machen.

eCONNEX AG

Mit dem „Bau-Template“ bringt die eCONNEX AG neben dem strategischen CRM-Ansatz ein zusätzliches Branchenwissen zum Einsatz. Ein nutzbringendes CRM-Tool für die Baubranche muss branchenspezifische Prozesse optimal darstellen können:

- Abbildung aller relevanten Bauprojekte von der Akquisephase bis zum Auftrag
- Projektbezogene

eNOVATION information management

Auf Basis zahlreicher Projekte und langjähriger Branchen Erfahrung bietet die eNOVATION GmbH Referenzprojekte und das leistungsstarke Branchentemplate eNOVATION/CRM.Construction:

- Lückenlose Abbildung objektzentrierter Vertriebsprozesse der Baubranche
- Alle Informationen zu Firmen, Ansprechpartnern und Objekten sind jederzeit

ieQ solutions

ieQ-solutions bietet Unternehmen der Bauindustrie eine CRM-Branchenlösung, vertriebs by Microsoft®. So werden objektzentrierte Vertriebsprozesse in Microsoft Dynamics CRM 4.0 selbst durch ein integriertes Objektkontrollsystem abgebildet:

- Alle Informationen zum Objekt mit wenigen Klicks verfügbar
- Zielgerichteter Vertrieb durch

Mehr Informationen:

Unter den folgenden Links finden Sie Angebote für Ihr Unternehmen und ausführliche Informationen über modernes Kundenmanagement in der Baubranche.

Genau Informieren: Publikation zum Thema CRM-Systeme in der Baubranche

[Jetzt Publikation downloaden](#)

PDF „Microsoft Dynamics für die Baubranche“

[Jetzt Broschüre downloaden](#)

Kostenlos testen: Microsoft Dynamics CRM

[Jetzt anmelden und kostenlos testen](#)

Ein Arbeitstag mit CRM – erste Schritte mit Microsoft Dynamics CRM

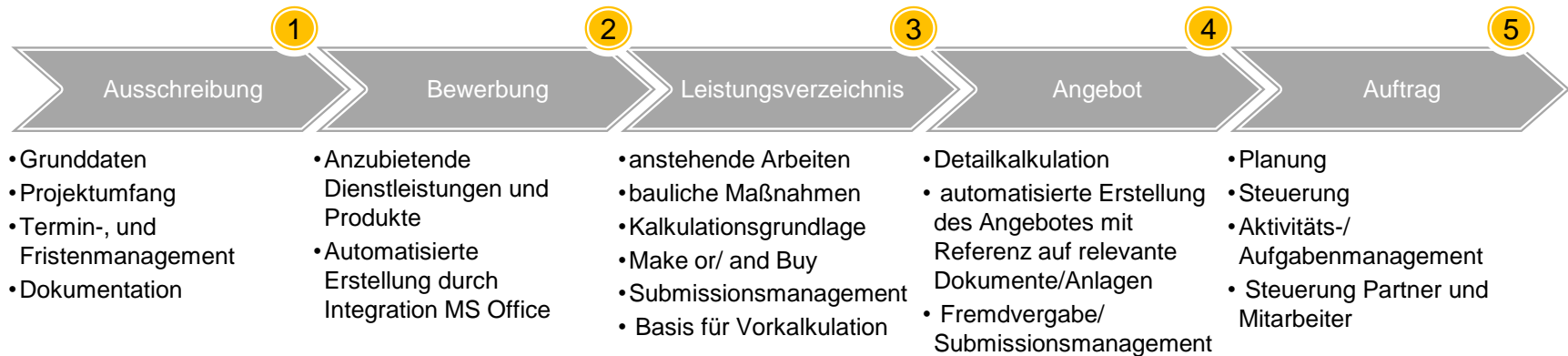
[Jetzt bestellen](#)

Sie suchen einen zertifizierten Microsoft Partner

Internet 75%

„CRM-Branchenlösung Bau - verified by Microsoft“

Objektakquisition



Analysen & Reporting & Dokumentation

„CRM-Branchenlösung Bau“: Volle Integration in Microsoft CRM und Office

The screenshot displays the Microsoft Dynamics CRM interface in a Windows Internet Explorer browser. The main content area shows a table of projects under the 'Projekte' view. The table has columns for 'Projektnummer', 'Projektbezeichnung', 'Ort', 'Statusgrund', 'Erstellt am', 'Art der Leistung', and 'Ausführungszeit'. The first row is selected, showing project details for '08-2391 Flughafen Berlin'. Two blue callout boxes are overlaid on the image: one pointing to the 'Projekte' menu item in the left sidebar, and another pointing to the project table.

Projektnummer	Projektbezeichnung	Ort	Statusgrund	Erstellt am	Art der Leistung	Ausführungszeit
08-2391	Flughafen Berlin	Berlin	LV im Haus	07.10.2008	GU-Ausbau	
7000	Muster01	Musterstadt	wird kalkuliert	09.10.2008	Trockenbau	Jan.-Aug. 2009
08-50-20080002	NextTest	Testhausen	Vorinformation	09.12.2008		
0001	Projekt 1	Münster	Bewerbung verschickt	01.10.2008		
0003	Projekt 3	München	LV im Haus	07.10.2008		
08-50-20080001	Test	TEst	Vorinformation	09.12.2008		

Integriert in die Standard-Oberfläche

Übersicht über Projekte

„CRM-Branchenlösung Bau“: Projektbezogene Verknüpfung relevanter Daten, Funktionen und Dateien

The screenshot shows a web browser window titled 'Projekt: Flughafen Berlin - Windows Internet Explorer'. The address bar contains the URL: `http://172.16.150.19:5555/TM/userdefined/edit.aspx?id={30CDAE3F-8494-DD11-81EA-0003FF6B7E30}&etc=10003#`. The browser toolbar includes icons for 'Speichern und schließen', 'E-Mail senden', 'Nachverfolgen', 'Berichte', 'In Word drucken', and 'Aktionen'. The main content area is titled 'Projekt: Flughafen Berlin Informationen' and features a left-hand navigation menu with the following items: 'Informationen', 'Aktivitäten', 'Historie', 'Workflows', 'Firmen', 'Bewerbungen', 'Leistungsverzeichnisse', 'Preisfragen', 'Kontakte', 'Aufgaben', 'Briefe', 'E-Mail-Nachrichten', 'Faxe', 'Telefonanrufe', 'Termine', and 'Submissionen'. The main form is divided into several sections: 'Allgemein' (Project name: 'Flughafen Berlin', Project number: '08-2391', Status: 'LV im Haus'), 'Anschritt' (Address: 'Landsbergerstraße', Postcode: '10000', Location: 'Berlin'), and 'Projektinformationen' (Contact: 'Konzern 1', Type of service: 'GU-Ausbau', Volume: '< 1.500.000', Team: 'Team Mitte'). Three blue callout boxes provide context: one points to the top navigation menu with the text 'Zugriff auf sämtliche Standardfunktionen', another points to the left-hand menu with 'Zugriff auf sämtliche verknüpfte Daten', and a third points to the main form area with 'Erfassung der Grunddaten'. The status bar at the bottom indicates 'Internet | Geschützter Modus: Aktiv' and '100%' zoom.

Projekt: Flughafen Berlin - Windows Internet Explorer

`http://172.16.150.19:5555/TM/userdefined/edit.aspx?id={30CDAE3F-8494-DD11-81EA-0003FF6B7E30}&etc=10003#`

Speichern und schließen | E-Mail senden | Nachverfolgen | Berichte | In Word drucken | Aktionen

Projekt: Flughafen Berlin Informationen

Details:

- Informationen
- Aktivitäten
- Historie
- Workflows
- Firmen
- Bewerbungen
- Leistungsverzeichnisse
- Preisfragen
- Kontakte
- Aufgaben
- Briefe
- E-Mail-Nachrichten
- Faxe
- Telefonanrufe
- Termine
- Submissionen

Allgemein | Verwaltung | Notizen | Aktiv

Projektbezeichnung * Flughafen Berlin

Projektnummer 08-2391 Status LV im Haus

Auftragsnummer

Anschritt

Strasse 1 Landsbergerstraße

Strasse 2 Postleitzahl * 10000

Hausnummer 356 Ort * Berlin

Projektinformationen

Ansprechpartner (Fa.) Konzern 1

Ansprechpartner Kontakt 2 Art der Leistung GU-Ausbau

Ausführungswahrscheinlichkeit

Öffentlich privat Ausführungszeit

Team Team Mitte Volumen < 1.500.000 Teamleiter

Status: Aktiv

Internet | Geschützter Modus: Aktiv 100%

Zugriff auf sämtliche Standardfunktionen

Erfassung der Grunddaten

Zugriff auf sämtliche verknüpfte Daten

„CRM-Branchenlösung Bau“: Alle projektbezogenen Daten auf einen Blick

The screenshot shows a web browser window titled 'Projekt: Flughafen Berlin - Windows Internet Explorer'. The address bar contains the URL: <http://172.16.150.19:5555/TM/userdefined/edit.aspx?id={30CDAE3F-8494-DD11-81EA-0003FF6B7E30}&etc=10003#>. The page title is 'Projekt: Flughafen Berlin' and the main heading is 'Informationen'. The interface includes a left sidebar with a 'Details:' section containing a tree view of navigation options: Informationen, Aktivitäten, Historie, Workflows, Firmen, Bewerbungen, Leistungsverzeichnisse, Preisanfragen, Kontakte, Aufgaben, Briefe, E-Mail-Nachrichten, Faxe, Telefonanrufe, Termine, and Submissionen. The main content area has tabs for 'Allgemein', 'Verwaltung', 'Notizen', and 'Aktivitäten'. A 'Fällig:' dropdown menu is open, showing options: 'Alle', 'Alle', 'Heute', 'Morgen', 'Nächste 7 Tage', 'Nächste 30 Tage', 'Nächste 90 Tage', 'Nächste 6 Monate', and 'Nächste 12 Monate'. The 'Status' dropdown is set to '*alle*'. Below these is a table of activities with columns: 'Aktivitätstyp', 'Bezug', 'Besitzer', 'Priorität', 'Fälligkeitsdatum', and 'Status'. The table contains 10 rows of data. A blue callout box with a pointer to the dropdown menu contains the following text:

- Aktivität, Firma, Kontakt, Aufgabe, Termine
- filtern, sortieren
- direkte Navigation zum verknüpften Datensatz

At the bottom of the browser window, the status bar shows 'Internet | Geschützter Modus: Aktiv' and a zoom level of '100%'.

Aktivitätstyp	Bezug	Besitzer	Priorität	Fälligkeitsdatum	Status
Aufgabe	Kontakt 2	Andreas Neubauer	Normal		
Aufgabe	Konzern1	Jens Wienmeier	Normal		Abgeschlossen
Aufgabe	Konzern1	Jens Wienmeier	Normal		Abgeschlossen
Brief	Konzern1	Jens Wienmeier	Normal		Abgeschlossen
E-Mail	Konzern1	Jens Wienmeier	Normal		Offen
Fax	Konzern1	Jens Wienmeier	Normal		Offen
Aufgabe	Konzern1	Michael Sulz	Normal		Abgeschlossen
Brief	Konzern1	Michael Sulz	Normal		Abgeschlossen
E-Mail	Konzern1	Michael Sulz	Normal		Offen

Die **ieQ-Lösung für die Bauindustrie** basiert auf Microsoft Dynamics CRM 4.0 und...

- ✓ ...deckt alle Phasen der Akquisition von Bauobjekten ab – von der erstmaligen Objekterfassung bis zum Auftrag,
- ✓ ...macht über alle Phasen alle zum Objekt gehörigen Informationen mit wenigen Klicks verfügbar,
- ✓ ...gibt einen vollständigen Überblick über alle am Objekt beteiligten Firmen und Ansprechpartner,
- ✓ ...verschafft Transparenz über die einzelnen Phasen der Objektakquisition.



Die **ieQ-solutions** hat ihre Kompetenz in der Baubranche demonstriert – Auswahl der Referenzen

- **Saint Gobain Building Distribution Deutschland (Raab Karcher) – Baustoff- und Fliesen-großhandel**
 - Reorganisation und Neuausrichtung der Vertriebsorganisation in Deutschland
 - Entwicklung, Einführung und Betrieb des CRM-Systems sowie einer e-Commerce-Lösung
 - Entwicklung und Betrieb eines internetbasierten Marketingkonzeptes für A-Kunden der Sparten Fliese, Dach, GaLa, Ausbau, Bauunternehmer
- **H. Gautzsch – Großhändler im Bereich Elektrogroßhandel**
 - Entwicklung und Betrieb einer e-Commerce-Lösung
 - Entwicklung und Umsetzung des CRM-Systems
- **Praktiker – Bau- und Heimwerkermärkte**
 - Konzeption und Einführung einer CRM-basierten Lösung für das Reklamationsmanagement
- **Trockenbau München**
 - Konzeption u. Einführung einer CRM-Lösung auf Basis MS Dynamics CRM 4.0
 - Implementierung auf Basis der „CRM-Branchenlösung“ für die Akquisition von Bauobjekten



Kontakt:

Jens Wienmeier

+49 (0)251 / 60 65 60 - 1176

Jens.Wienmeier@ieQ-solutions.de

ieQ-solutions GmbH & Co. KG

Fridtjof-Nansen-Weg 8

48155 Münster